

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 9 月 22 日 (木)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst Yoichiro Shimizu



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 業績動向	01
2. リバースモーゲージ保証事業の育成	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. ビジョン	03
3. 特長、強み	03
4. 持株会社体制への移行	05
■ 事業概要	06
1. 事業セグメント別売上高及び利益構成	06
2. 成長強化事業	07
3. フロー型収益事業	13
■ 業績動向	14
1. 2022 年 6 月期の業績概要	14
2. 財務状況と経営指標	17
■ 今後の見通し	18
● 2023 年 6 月期の業績見通し	18
■ 中長期の成長戦略	20
■ 株主還元策	23

要約

2022 年 6 月期業績は成長強化事業の拡大により 2 ケタ増益、 売上高も過去最高を連続更新。 成長事業へリソースを集中することでさらなる高収益体質へ

And Do ホールディングス <3457> は、不動産売買仲介における日本最大のフランチャイズチェーン網を生かして、顧客ニーズを的確に捉えた業界初のサービス・事業を次々と開発・商品化し、市場に浸透させることに成功している。成長強化事業（フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業）への積極的な投資を継続することで、さらなる収益拡大を目指している。

1. 業績動向

2022 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 6.0% 増の 41,395 百万円、営業利益が同 10.9% 増の 2,871 百万円、経常利益が同 17.2% 増の 2,947 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 21.0% 増の 1,955 百万円となった。成長強化事業であるフランチャイズ事業及びハウス・リースバック事業の着実な成長に加え、不動産売買事業でも好調を維持したことにより、売上高は過去最高を連続で更新し、各利益も 2 ケタ増となった。また、第三の柱として育成しているリバースモーゲージ保証事業も順調に拡大しており、保証残高が順調に積み上がったほか、提携金融機関の新規開拓も拡大した。

※ 2022 年 6 月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。

2023 年 6 月期の連結業績については、売上高で前期比 12.5% 増の 46,582 百万円、営業利益で同 20.2% 増の 3,452 百万円、経常利益で同 12.0% 増の 3,300 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 11.4% 増の 2,178 百万円を見込んでいる。ハウス・リースバック事業が大幅な増収増益を計画しているほか、金融事業のリバースモーゲージ保証事業も全体の利益に寄与する見込みだ。

2. リバースモーゲージ保証事業の育成

同社はリバースモーゲージ保証事業を第三の柱として育成すべく、注力している。なぜなら、リバースモーゲージ保証サービスを提供する（株）フィナンシャルドゥは、契約時に不動産調査料を受け取り、利用者が金融機関に支払う利息の一部を保証料として得るため、イニシャルコストとランニングコストの両方で収益機会があるストック型収益ビジネスであるからだ。2022 年 8 月 15 日時点の提携金融機関は 39 行（前期末は 25 行）、リバースモーゲージ累計保証残高は 8,805 百万円（前期末比 64.8% 増）、累計保証件数は 829 件（同 47.5% 増）と拡大している。直近では、2022 年 6 月に楽天銀行（株）と銀行代理業委託契約を締結し、「楽天銀行リバースモーゲージ」の銀行代理業許可を取得しており、今後のリバースモーゲージ保証事業のさらなる普及拡大に期待したい。

And Do ホールディングス
3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)
<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

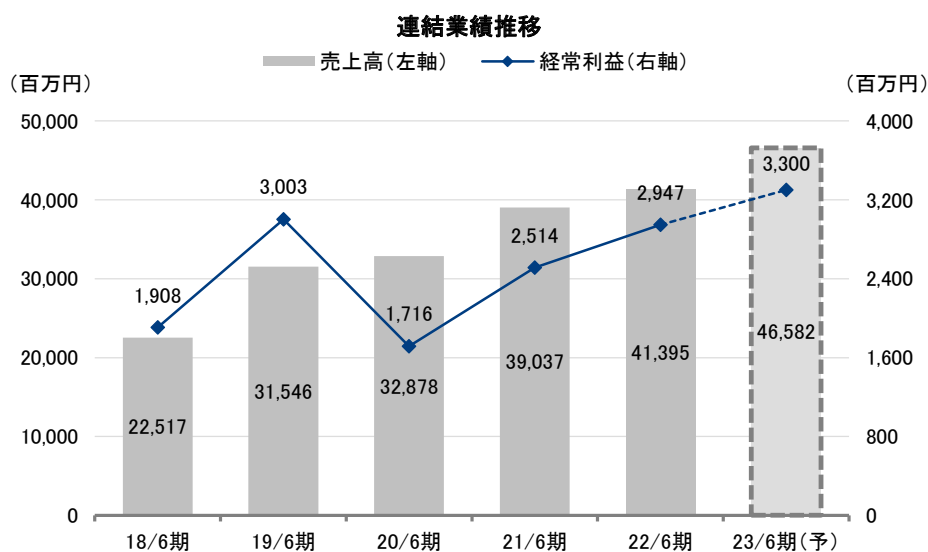
要約

3. 中期経営計画

同社は 2022 年 3 月、一層の成長と発展による企業価値向上を目指し、2025 年 6 月期を最終年度とする中期経営計画を策定した。これまで積極投資を行ってきたフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業に加え、不動産売買事業を成長強化事業として位置付け、成長強化事業のさらなる拡大、「不動産×金融」サービスの深化、高収益体質化の促進、の 3 つを推進することで、2025 年 6 月期に売上高 518.1 億円、営業利益 41.7 億円、経常利益 40.0 億円、経常利益率 7.7%、親会社株主に帰属する当期純利益 26.4 億円を目指す。また、成長強化事業のうちフランチャイズ事業では累計加盟店舗数 865 店舗、ハウス・リースバック事業では仕入契約件数月 150 件ベース、金融事業（リバースモーゲージ保証事業）では提携金融機関 100 行、不動産売買事業では棚卸資産 140 億円を達成すべく、施策を実行していく。

Key Points

- ・ 2022 年 6 月期は成長強化事業の拡大により、過去最高の売上高を更新、各利益も 2 ケタ増
- ・ 成長強化事業の伸長により、2023 年 6 月期も 2 ケタ増収増益を見込む
- ・ 成長強化事業のさらなる拡大により高収益体質化を促進し、2025 年 6 月期に売上高 518.1 億円、経常利益 40.0 億円を目指す



注：22/6 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用

出所：決算短信よりフィスコ作成

And Do ホールディングス
3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)
<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

■ 会社概要

フランチャイズチェーン網を活用し、 不動産業界初のソリューションを次々と展開

1. 沿革

同社は 1991 年に創業し、京都府で不動産仲介業を開始した。1998 年にリフォーム事業に進出、2002 年には京都市にショールームを開設した。その後は中古住宅再生販売事業、不動産売買事業へ事業領域を拡大した。2006 年には、自社で培った不動産売買仲介事業のノウハウをベースにフランチャイズ事業を開始し、その後新たに開始した事業はハウス・リースバック事業（2013 年）、不動産担保ローン事業（2016 年）、リバースモーゲージ保証事業（2017 年）、賃貸不動産フランチャイズのレントドゥ事業（2018 年）、タイにおける海外事業（2019 年）、事業性融資保証（2019 年）と多岐にわたる。累計加盟店舗数は 683 店舗（2022 年 6 月期）となるなど、不動産売買仲介チェーンとして加盟店舗数は全国トップの実績を誇る。

2. ビジョン

同社は「業界を変える！お客様のための業界へ。」を使命とし、不動産情報のオープン化の推進と安心・便利なサービスを提供する不動産コンビニ構想の実現に向けて、国内 1 千店舗、アジア 5 万店舗を目指している。2020 年 10 月には、約 15 年ぶりにブランドのコンセプトとロゴを一新した。新しいブランドロゴとスローガンには、IT・Web を融合させた不動産テック企業として、住まいのことなら何でもワンストップでスマートに応えることで、不動産業界を顧客のための業界に変革していく意志が込められている。

3. 特長、強み

(1) 社会問題解決のサービス化

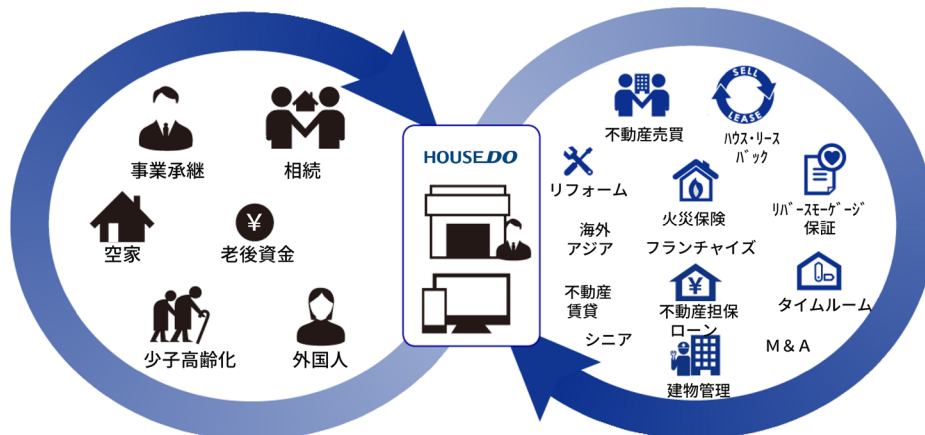
同社は業界初となる業態や新規事業を開発・商品化することで、不動産業界や日本社会が抱える問題に対してソリューションを提供するなど、日本経済の活性化に貢献してきた。同社の強みは、不動産売買仲介で業界最大のネットワークを有し、SPA（製造型小売業）のように業界初のサービス・事業を次々と開発し、商品化する能力にある。他社に先駆けて開発したサービスや制度の一例を挙げると、2013 年 10 月に開始した買い取りに特化したフランチャイズ事業の「ハウスドゥ家・不動産買取専門店」、住みながら家の売却を可能にした「ハウス・リースバック事業」、2017 年 10 月に開始した金融機関との提携による「リバースモーゲージ保証事業」など、多岐にわたる。

And Do ホールディングス
3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)
<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

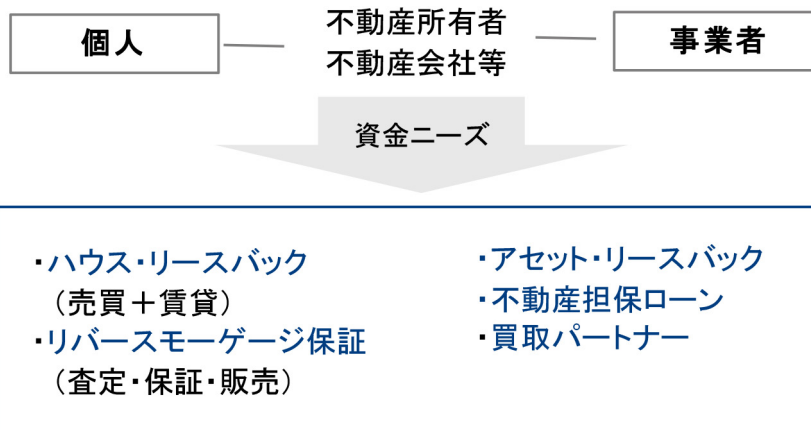
会社概要

不動産サービスメーカーとして、さまざまな社会問題の解決をサービス化



出所：決算説明資料より掲載

同社が開発した事業や制度



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 加盟店の DX を推進

同社は、これまでも時代のニーズに即したソリューションサービスを提供する「不動産サービスメーカー」として、リアルの店舗ネットワークと IT・Web を融合させることで、情報のオープン化と安心・便利な不動産サービスの窓口となる「不動産コンビニ」構想の実現を進めてきた。

一例を挙げると、同社が提供する不動産業向け基幹システム「DO NETWORK」がある。これは、不動産業務に必要な物件・顧客・業者・契約といった情報を一括管理できるオリジナルの基幹システムで、集客・営業支援、物件顧客マッチングシステム、追客支援、最新不動産情報配信メールサービス等、同社が現場で培ってきた実証済みの“使える”ノウハウをシステム化している点に特長がある。同システムは業務効率化、時間短縮、コスト削減のほか、中小企業の生産性向上を支援していることから、2022 年 9 月に経済産業省の IT 導入補助金※対象サービスに認定された。IT 導入支援事業者としては 5 度目の採択となる。

※ 新規導入企業に対して下限 30 万円～上限 150 万円未満（補助率 1/2 以下）が補助される。

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)

https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/

会社概要

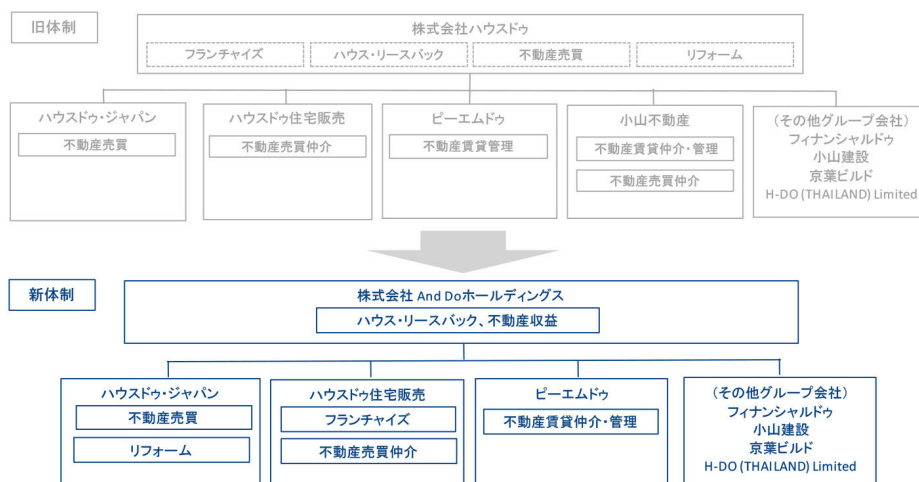
2020 年 8 月には、「デジタルトランスフォーメーション（DX）推進本部」を設立した。不動産業で一般的な対面でのやり取りや書面交付を基本とした旧来の取引から脱却し、顧客が安心・便利に利用できる「不動産×金融×IT」を融合したサービスの推進を目指す。この背景として、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）により社会全体が DX 推進への機運を一層高めたことが挙げられる。具体的には、業務面でのコロナ禍対策としてオンライン商談、在宅勤務などのテレワーク、Web 会議システムの導入などが進んだほか、不動産サービスのオンライン化としてオンライン内覧、無人オープンハウス、VR 内見などを展開している。

2021 年 4 月には、住宅において必要な IoT 機器を標準装備した「スマート DO ホーム」の販売を開始した。専用のスマートフォンアプリや音声で IoT 機器を操作でき、家電や設備を連携することで新しい生活スタイルを手に入れることができる。今後は、「スマート DO ホーム」を同社グループの新築住宅の標準仕様とする方針で、直営店での提供を本格化した後に加盟店へのサービス展開を進める予定である。

4. 持株会社体制への移行

同社グループは、主に同社と連結子会社 6 社及び関連会社 1 社により構成される。2022 年 1 月には、グループガバナンスの強化、経営資源配分の最適化、次世代に向けた経営人材の育成のほか、機動的な組織体制構築の推進を目的に、会社分割方式により持株会社体制へ移行し、商号を「株式会社ハウスドゥ」から「株式会社 And Do ホールディングス」に変更した。今後は住宅だけでなく、多様な不動産を手がけることを企図して、社名から「ハウス」を外している。同社を分割会社とし、ハウス・リースバック事業を残すものの、フランチャイズ事業は（株）ハウスドゥ住宅販売、不動産売買事業及びリフォーム事業は（株）ハウスドゥ・ジャパンに承継された。また、（株）小山不動産を消滅会社とし、同社の不動産賃貸仲介業を同ハウスドゥ住宅販売へ吸収分割し、不動産賃貸仲介・管理業等を（株）ピーエムドゥが吸収合併した。残りの事業は、従来どおりフィナンシャルドゥが金融事業、ピーエムドゥがプロパティマネジメント事業、（株）京葉ビルドが不動産賃貸業等を展開する。

持株会社体制への移行



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

And Do ホールディングス
3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)
<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

会社概要

海外市場では、2019 年 2 月に、アジアでの事業展開の足掛かりとなる同社初の海外関連会社をタイに設立した。合併会社 H-DO (THAILAND) Limited では、同社が日本で培った不動産流通に関するノウハウを提供することで、主に中古住宅のリノベーション事業を行っている。タイでは日系企業による住宅やオフィスビルの開発が盛んだが、中古不動産の流通市場に進出している日系企業はなく、同社関連会社が業界トップの座をねらえる未開拓のブルーオーシャンとなる。2022 年 5 月にはフランチャイズ事業を本格的に開始しており、10 年以内にタイのフランチャイズ加盟店を 500 店舗まで拡大する計画だ。タイ事業を軌道に乗せた後は、アジア圏での事業拡大を目指す。なお、H-DO (THAILAND) Limited の株式は、不動産開発や住宅金融などを行っている Capital Link Holding Limited が 49.0%、同社が 49.0%、同社の海外事業をサポートする企業が 2.0% を持ち、持分法適用関連会社となる。

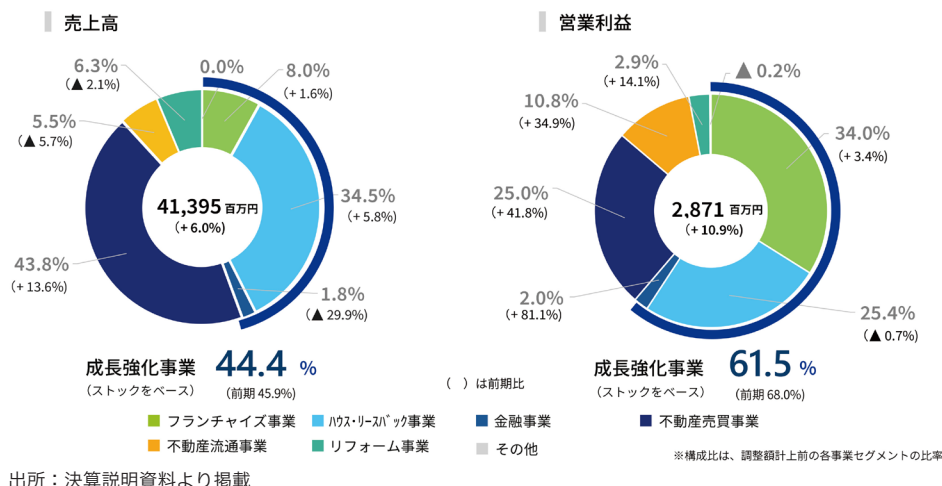
事業概要

成長強化事業及びリバースモーゲージ保証事業への積極的な投資を継続することで、さらなる収益拡大を目指す

1. 事業セグメント別売上高及び利益構成

2022 年 6 月期の連結売上高 41,395 百万円のうち、セグメント別内訳は成長強化事業が 44.4% (うちフランチャイズ事業が 8.0%、ハウス・リースバック事業が 34.5%、金融事業が 1.8%)、フロー型事業が 55.6% (うち不動産売買事業が 43.8%、不動産流通事業が 5.5%、リフォーム事業が 6.3%) であった。調整額控除前営業利益の成長強化事業の構成比は 61.5%、フロー型事業が 38.5% となり、成長強化事業の構成比が大きい。また、成長強化事業のうち、フランチャイズ事業の利益構成比は 34.0%、ハウス・リースバック事業は 25.4% と 2 本柱を形成している。一方、金融事業に含まれるリバースモーゲージ保証事業は、同社の業界内での優位性と機能を十分に発揮でき、資金面での制約を受けないことから、第三の柱として育成すべく、注力している。

事業セグメント別売上高及び利益構成比 (2022 年 6 月期)



And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

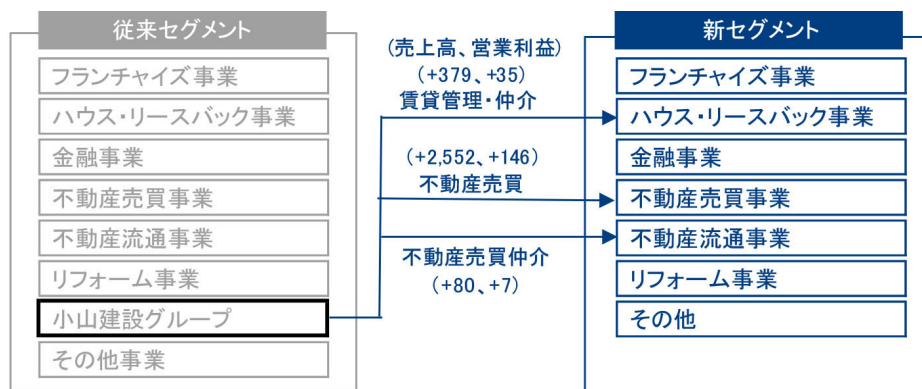
2022 年 9 月 22 日 (木)

https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/

事業概要

なお、同社は、持株会社体制への移行に伴い事業セグメントを見直した。2022 年 6 月期第 3 四半期より「小山建設グループ」の不動産売買業を「不動産売買事業」に、不動産売買仲介業を「不動産流通事業」に、賃貸管理・仲介業を「ハウス・リースバック事業」に振り分けている。

事業セグメント区分の変更



注：22/6 期 3Q より新セグメントに変更

() 内の数値はセグメント変更による影響額（百万円）

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 成長強化事業

(1) フランチャイズ事業

2022 年 6 月期末におけるフランチャイズ事業の累計加盟店舗数は 683 店舗、累計開店店舗数は 602 店舗となった。このうち、累計加盟店舗数の内訳は、FC 加盟店が 651 店舗、直営店が 32 店舗であった。FC 加盟店は、不動産売買仲介に特化したフランチャイズ事業「ハウスドゥ」の売買仲介店が 543 店舗、買取専門店が 88 店舗、住宅情報モールが 3 店舗、不動産賃貸仲介「RENT Do（レントドゥ）」が 17 店舗となる。一方で直営店は、サテライト店が 9 店舗、買取専門店 16 店舗、住宅情報モール 2 店舗、「RENT Do」5 店舗となる。このほかにリフォームショールームを 1 店舗展開している。

a) 加盟店舗

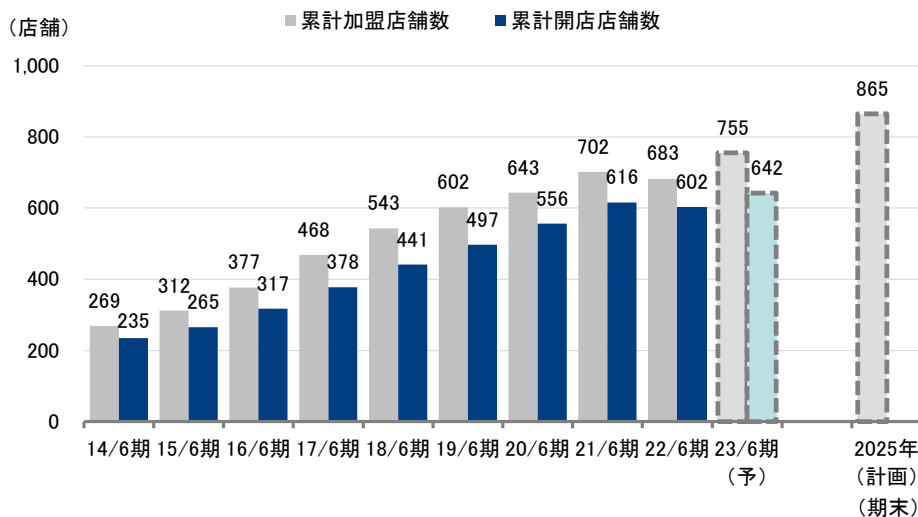
2022 年 6 月期末の累計加盟店舗数は前期末比 19 店舗減の 683 店舗となった。複数店舗加盟企業の退会や、長引くコロナ禍で業績が悪化した不動産以外の異業種を母体とする加盟企業の退会等が影響し、累計加盟店舗数が減少したものの、減少は短期的であり 2023 年 6 月期以降は回復を見込んでいる。

And Do ホールディングス
3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)
<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

事業概要

累計加盟店舗数及び累計開店店舗数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b) フランチャイズ事業の収益構造

フランチャイズ事業は高収益で安定的な成長が見込めるストック型ビジネスである。2022 年 6 月期の売上高営業利益率は 67.9% の高水準となった。また、売上高構成比は加盟金 16.3%、月会費 24.3%、システム料 14.4%、広告分担金 26.4%、備品売上 5.5%、その他 13.0% であった。広告分担金の割合が高いが、これは 2013 年より元 プロ野球選手・監督で現 解説者の古田敦也氏（ふるたあつや）をイメージキャラクターに起用したブランド戦略を展開するなど、集散的な広告宣伝への使用を目的に費用を分担していることによる。

c) 地域別展開

2022 年 6 月期末の累計加盟店舗 683 店舗のうち、地域別では東海地域が 189 店舗（構成比 27.7%）と最も多く、創業地である近畿地域が 105 店舗（同 15.4%）と続く。市場規模が近畿地域の 2.5 倍あると見られる関東地域は 130 店舗（同 19.0%）であることから、出店余地は大きいと弊社では見ている。不動産仲介業は景気に左右されず、コロナ禍の影響も小さいこともあり、加盟店のさらなる拡大が見込めることから、同社は首都圏を重点的に開拓する方針を掲げている。

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)

<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

事業概要

地域別累計加盟店舗数（2022 年 6 月末）

地域	店舗数	構成比
北海道	52	7.6%
東北	21	3.1%
関東	130	19.0%
甲信越	26	3.8%
北陸	14	2.0%
東海	189	27.7%
近畿	105	15.4%
中国	44	6.4%
四国	18	2.6%
九州	62	9.1%
沖縄	22	3.2%
合計	683	100.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 高齢者の資金需要に対応する「不動産×金融」サービス

高齢者は「住宅」という資産を所有しているものの、収入と支出が低水準にとどまっている。高齢者の持家率は 60 代が 93.1%、70 代以上も 93.2% と極めて高い。一方で、公的年金以外にも老後資金として 2,000 万円が必要との試算が出ているものの、高齢者の平均貯蓄額は 2,284 万円、中央値は 1,515 万円と、60% 以上で貯蓄が 2,000 万円未満となっている。同社は、不動産ストックの流動化により資産を資金化することで市場に還流させ、経済活性化の一翼を担うことを目的として、高齢者の資金需要に対応する「不動産×金融」サービスを提供している。このサービスにより高齢者は、自宅に住みながら老後の生活資金を得ることができるため、資金面で老後の QOL を向上させることができる。

これらの高齢社会の問題に対し、同社は複数のソリューションビジネスを展開している。2013 年 10 月には自宅を売却した後も住み続けられるハウス・リースバック事業を他社に先駆けて開始し、2016 年 7 月には一時的な資金ニーズはあるものの自宅を売却するほどの金額を必要としない人向けに「不動産担保融資」を、2017 年 10 月には地域の金融機関と提携して自宅を担保に融資を受けられる「リバースモーゲージ保証事業」を開始した。これらの幅広い商品ラインナップにより、多様な顧客のニーズに応えている。

a) ハウス・リースバック事業

ハウス・リースバック事業は、同社が住宅を買い取り、売主とリース（賃貸）契約を結ぶスキームである。持ち主は自宅を売却して資金を得た後も、愛着のある住居や地域で住み続けられるほか、資金の使途、年齢、収入、対象者、対象物件に制限がないうえ、住居の賃貸契約に保証人も不要である。同社は地域密着型の店舗網を展開していることに加え、不動産の査定や不動産売買、金融サービスのノウハウを有していることから、ハウス・リースバックに必要な機能をすべて自社の経営リソースでカバーできることが強みである。

ハウス・リースバック事業は、買取時の事務手数料、毎月の家賃収入、売却時のキャピタルゲインと 3 種類の収益機会がある。物件は顧客から直接取得し、仕入額の約 3% が買取時の事務手数料となる。取得翌月からは毎月家賃としてインカムゲインが発生し、年間で仕入額の約 8% 程度がリターンとして入る。売却時には、諸費用及び手数料別途で仕入額の 15% 程度のキャピタルゲインが発生する。

And Do ホールディングス

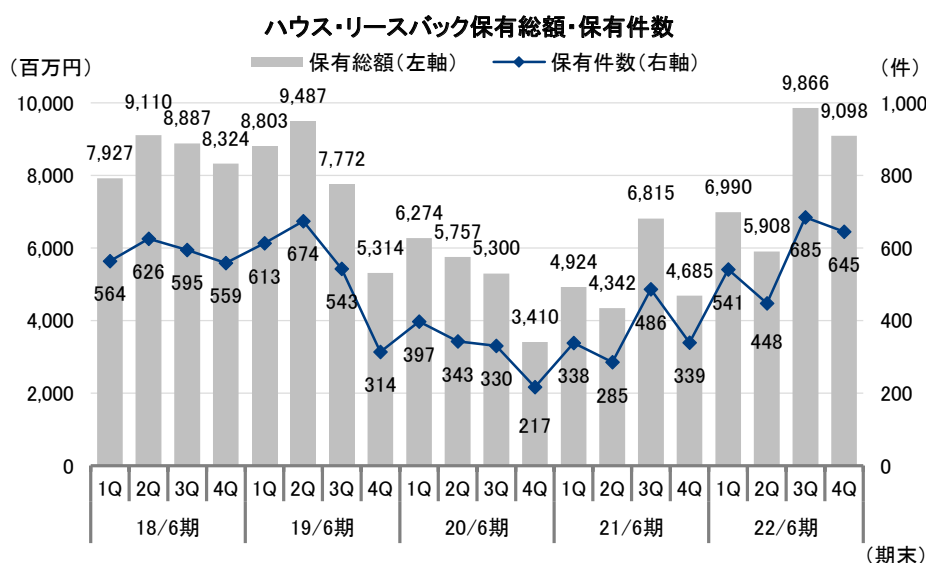
3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)

<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

事業概要

一方で、ハウス・リースバック事業はストック型収益ビジネスであるため先行投資負担が重く、資金が固定化される。投資資金を借入金に依存すると、事業の急成長の持続と財務の安全性維持がトレードオフの関係になってしまう。このため、ストック型という性格は薄れるものの、財務体質の安全性を維持しながら事業規模も追うことを可能にするため、2018 年 6 月期からはハウス・リースバック保有資産の本格的なオフバランス化を始めた。



注：保有総額は取得時価格の累計（未償却）

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b) リバースモーゲージ保証事業

リバースモーゲージは、自宅を担保として融資を受けることができる金融商品の 1 つである。住宅ローンが元本・利息を毎月返済するのに対し、リバースモーゲージは利息のみを毎月支払い、元本については生存中は返す義務がなく、死亡後担保である自宅を売却するなどして一括返済する。自宅は所有しているが、現金収入が少ないという高齢者向けの資金調達手段として日本では 1981 年に導入された。欧米では主流の金融サービスであるものの、日本では資金の出し手となる金融機関が限定されており、本格的な普及には至っていない。これは金融機関が不動産売買を本業としていないため、物件の査定と物件処分がネックとなるためである。リバースモーゲージは不動産価格の下落、金利上昇、長命化などのリスクがあるものの、同社子会社のフィナンシャルドゥが保証サービスを提供することで活性化を図っている。フィナンシャルドゥは契約時に不動産調査料を受け取り、利用者が金融機関に支払う利息の一部を保証料として得るため、イニシャルコストとランニングコストの両方で収益機会があるストック型収益ビジネスとなる。なお、将来的に不動産の処分が発生した場合についても、グループ内の不動産サービスを提供することで収益を得られる。

リバースモーゲージ保証事業では、同社グループがこれまで培った不動産売買のノウハウを生かすことで、市場取引価格に基づいた査定が可能となる。また通常、金融機関で債権処理が発生した場合、不動産の処分までに 20 ～ 25% の中間マージンが発生するが、同社は直接販売のため不要となる。このため、安全性を考慮して金融機関自身が行うよりも大きな融資枠を提供でき、利用客にとってはフィナンシャルドゥがリバースモーゲージ保証として提供する商品と契約を結ぶ動機付けとなる。

And Do ホールディングス

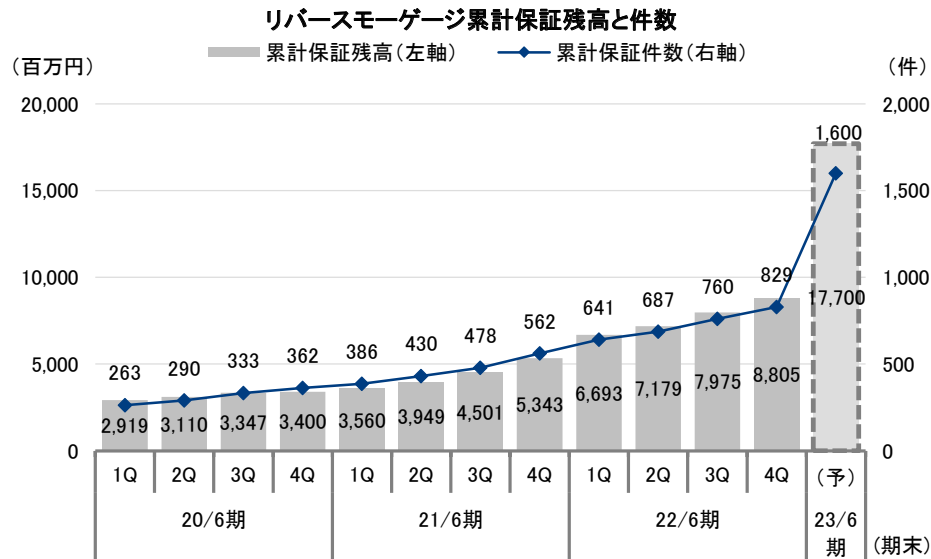
3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)

<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

事業概要

2022 年 6 月期末のリバースモーゲージ累計保証残高は 8,805 百万円（前期末比 64.8% 増）、累計保証件数は 829 件（同 47.5% 増）と急成長を遂げた。2023 年 6 月期末の累計保証残高は 17,700 百万円（同 101.0% 増）とさらなる成長を計画しており、同社全体の成長にも寄与すると期待できる。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社グループでは、金融機関と提携することで、リバースモーゲージ保証のサービスエリアを拡げている。2017 年 10 月に大阪信用金庫（大阪市天王寺区）との提携により「リバースモーゲージ保証事業」を開始して以降、39 行（2022 年 8 月 15 日時点）の金融機関と提携している。リバースモーゲージ保証に対する金融機関の関心は高く、提携金融機関の拡大が加速していることから、同社グループはさらなる開拓に注力している。直近では、2022 年 6 月に楽天銀行と銀行代理業委託契約を締結し、「楽天銀行リバースモーゲージ」の銀行代理業許可を取得しており、今後のリバースモーゲージ保証事業のさらなる普及拡大に期待したい。

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)

<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

事業概要

リバースモーゲージ保証事業の提携金融機関

エリア	提携金融機関	本店所在地	時期
関東			
	足立成和信用金庫	東京都足立区	2019年 3月
	神奈川銀行	神奈川県横浜市	2019年 2月
*	川口信用金庫	埼玉県川口市	2020年11月
**	きらぼし銀行	東京都港区	2021年12月
**	小松川信用金庫	東京都江戸川区	2021年 9月
	さわやか信用金庫	東京都港区	2020年 3月
**	昭和信用金庫	東京都世田谷区	2022年 3月
*	芝信用金庫	東京都港区	2021年 3月
**	中南信用金庫	神奈川県中郡	2022年 7月
*	東栄信用金庫	東京都葛飾区	2020年 7月
	東京スター銀行	東京都港区	2019年 9月
*	東京東信用金庫	東京都墨田区	2021年 4月
**	東京ベイ信用金庫	千葉県市川市	2022年 4月
	飯能信用金庫	埼玉県飯能市	2018年 5月
*	楽天銀行	東京都港区	2021年 1月
東海			
**	遠州信用金庫	静岡県浜松市	2021年 9月
**	三十三銀行	三重県四日市市	2021年12月
*	静岡信用金庫	静岡県静岡市	2020年10月
*	静岡銀行	静岡県静岡市	2022年 4月
	知多信用金庫	愛知県半田市	2018年 9月
	浜松磐田信用金庫	静岡県浜松市	2020年 1月
	尾西信用金庫	愛知県一宮市	2019年 3月
**	富士信用金庫	静岡県富士市	2022年 6月
*	三島信用金庫	静岡県三島市	2020年10月
東北・北陸			
	大光銀行	新潟県長岡市	2018年 9月
	富山信用金庫	富山県富山市	2020年10月
**	福島銀行	福島県福島市	2022年 5月
関西			
	大阪商工信用金庫	大阪市中央区	2018年 4月
	大阪信用金庫	大阪市天王寺区	2017年10月
*	京滋信用組合	京都市右京区	2021年 4月
*	湖東信用金庫	滋賀県東近江市	2020年 9月
*	滋賀中央信用金庫	滋賀県大宮八幡市	2020年 9月
**	但馬銀行	兵庫県豊岡市	2021年 7月
*	長浜信用金庫	滋賀県長浜市	2020年 9月
中国・四国			
	愛媛銀行	愛媛県松山市	2019年 8月
**	笠岡信用組合	岡山県笠岡市	2022年 6月
*	高知銀行	高知県高知市	2020年11月
**	玉島信用金庫	岡山県倉敷市	2022年 6月
**	中国銀行	岡山県岡山市	2021年10月

注：2022 年 8 月 15 日時点。五十音順、エリア区分は本店所在地

*2021 年 6 月期に開始、**2022 年 6 月期に開始

出所：決算説明資料、会社リリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

And Do ホールディングス
3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)
<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

事業概要

c) 不動産担保融資

不動産担保融資のスキームは、融資の金利及び事務手数料などで同業他社と大差がない。ただし、同社のメインビジネスが不動産売買の仲介業であることから、不動産価格の査定に関しては質量ともに他社を凌駕するうえ、査定のスピードも速い。不動産担保融資残高は 2017 年 6 月期末に 2,865 百万円、2018 年 6 月期末に 5,587 百万円、2019 年 6 月期末に 8,163 百万円、2020 年 6 月期末に 11,045 百万円と急速に拡大した。しかしながら、2021 年 6 月期以降はより差別化を図れる売買事業に資金を振り分ける方針を掲げていることから、不動産担保融資残高は縮小傾向となっている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. フロー型収益事業

フロー型収益事業としては、不動産売買事業、不動産流通事業、リフォーム事業が該当する。なお、不動産流通事業は成長強化事業への人材育成の場として経営リソースを提供しており、大きな成長は見込んでいない。また、リフォーム事業は不動産流通事業などと連携して事業を運営している。

業績動向

2022 年 6 月期は成長強化学業の拡大により、過去最高の売上高を更新、各利益も 2 ケタ増

1. 2022 年 6 月期の業績概要

2022 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 6.0% 増の 41,395 百万円、営業利益が同 10.9% 増の 2,871 百万円、経常利益が同 17.2% 増の 2,947 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 21.0% 増の 1,955 百万円と、売上高は過去最高を連続で更新し、各利益も 2 ケタ増となった。成長強化学業へ積極投資する一方、人件費及び広告費を効率的にコントロールしたことにより販管費は同 5.7% 増に抑制したほか、生産性向上により営業利益率も同 0.3 ポイント改善した。

2022 年 6 月期 連結業績

(単位：百万円)

	21/6 期		22/6 期		
	金額	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	39,037	100.0%	41,395	100.0%	6.0%
売上総利益	12,914	33.1%	13,784	33.3%	6.7%
販管費	10,324	26.4%	10,912	26.4%	5.7%
営業利益	2,589	6.6%	2,871	6.9%	10.9%
営業外収益	293	0.8%	515	1.2%	75.5%
営業外費用	368	0.9%	438	1.1%	19.1%
経常利益	2,514	6.4%	2,947	7.1%	17.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,616	4.1%	1,955	4.7%	21.0%
EBITDA	3,141	8.0%	3,660	8.8%	16.5%

注：EBITDA= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)

<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

業績動向

事業セグメント別の動向としては、成長強化事業のうち、フランチャイズ事業及びハウス・リースバック事業が堅調に推移したほか、金融事業でリバースモーゲージ保証事業を強化した結果、収益性が向上した。このほか、不動産売買事業も引き続き好調に推移しており、利益の押し上げに寄与した。

2022 年 6 月期 事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	21/6 期		22/6 期		
	金額	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	39,037	100.0%	41,395	100.0%	6.0%
フランチャイズ事業	3,335	8.5%	3,387	8.2%	1.6%
ハウス・リースバック事業	13,732	35.2%	14,533	35.1%	5.8%
金融事業	1,094	2.8%	767	1.9%	-29.9%
不動産売買事業	16,233	41.6%	18,441	44.6%	13.6%
不動産流通事業	2,464	6.3%	2,324	5.6%	-5.7%
リフォーム事業	2,716	7.0%	2,658	6.4%	-2.1%
その他	10	0.0%	5	0.0%	-50.0%
調整額	-550	-	-723	-	-
営業利益	2,589	6.6%	2,871	6.9%	10.9%
フランチャイズ事業	2,226	66.7%	2,301	67.9%	3.4%
ハウス・リースバック事業	1,729	12.6%	1,717	11.8%	-0.7%
金融事業	76	7.0%	137	18.0%	81.1%
不動産売買事業	1,192	7.3%	1,691	9.2%	41.8%
不動産流通事業	541	22.0%	730	31.4%	34.9%
リフォーム事業	171	6.3%	195	7.4%	14.1%
その他	-5	-	-11	-	-
調整額	-3,343	-	-3,892	-	-

注：事業セグメント別営業利益の売上高営業利益率は、当該事業売上高に対応

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) フランチャイズ事業

フランチャイズ事業の売上高は前期比 1.6% 増の 3,387 百万円、営業利益は同 3.4% 増の 2,301 百万円となった。加盟検討企業からの問い合わせが堅調に推移した結果、新規加盟契約数は 111 件、新規開店店舗数は 100 店舗となったものの、コロナ禍の影響等により退会数が増加し、累計加盟店舗数は前期末比 19 店舗減の 683 店舗となった。累計加盟店舗数が微減となったものの増収増益で着地した要因は、関東圏を中心に不動産事業に精通した新規オーナーが加盟した影響が大きい。スーパーバイザーの加盟店フォロー体制の強化や各種新規サービスの開発、提携企業の拡充を進めたことも寄与したようだ。複数店加盟企業やコロナ禍で業績が悪化した異業種母体企業の退会という一時的な要因で累計加盟店舗数は微減となったものの、新規加盟契約数及び新規開店店舗数は堅調に拡大していることから、今後も関東圏を中心に新規加盟店舗が順調に拡大すると弊社では見ている。

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)

<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

業績動向

(2) ハウス・リースバック事業

ハウス・リースバック事業の売上高は前期比 5.8% 増の 14,533 百万円、営業利益は同 0.7% 減の 1,717 百万円となった。事業拡大に向け、広告宣伝・人材投資を継続したほか、流動化抑制などが影響し、営業利益は微減となったものの、これらの事業拡大に向けた投資により問い合わせ及び取り扱い件数が順調に推移し、仕入契約件数は前期末比 20.7% 増の 1,090 件、累計保有件数は同 306 件増の 645 件、保有物件総額は同 94.0% 増の 8,914 百万円と大きく伸長した。HLB ファンド 10 号へは 40.9 億円の譲渡を実施したが、保有物件は高水準で 2023 年 6 月期に持ち越されており、今後の成長が期待できる。なお、組成したファンドからは、配当や解散時の分配金なども当スキームに係る収益と考えられるが、損益計算書では営業外収益に計上されるため、これを勘案して事業の収益と見る必要がある。

(3) 金融事業

金融事業の売上高は前期比 29.9% 減の 767 百万円、営業利益は同 81.1% 増の 137 百万円となった。不動産担保融資の縮小に伴い減収となったものの、リバースモーゲージ保証事業を強化した結果、収益性が向上し、大幅な増益となった。リバースモーゲージ保証事業では、提携金融機関の増加や金融機関との連携強化による需要喚起を図った結果、新規保証件数は前期末比 47.5% 増の 326 件、保証残高は同 64.8% 増の 8,805 百万円と 8,000 百万円を突破したほか、提携金融機関の新規開拓も拡大した（2022 年 8 月 15 日時点で前期末比 14 行増の 39 行）。直近では、2022 年 6 月に楽天銀行と銀行代理業委託契約を締結し、「楽天銀行リバースモーゲージ」の銀行代理業許可を取得した。今後のリバースモーゲージ保証事業のさらなる普及拡大に期待したい。

(4) 不動産売買事業

不動産売買事業の売上高は前期比 13.6% 増の 18,441 百万円、営業利益は同 41.8% 増の 1,691 百万円となった。住宅ローンの超低金利が続くなか、消費者の住宅購入に対するニーズの底堅さを背景に、仕入を加速したことが好業績につながった。在庫額は前期末比 40.4% 増の 15,339 百万円となり、2023 年 6 月期以降へ向けた在庫も過去最高水準に積みあがっていることから、今後の業績寄与が期待できる。大型の不動産案件があったことも利益伸長に寄与したようだ。

(5) 不動産流通事業

不動産流通事業の売上高は前期比 5.7% 減の 2,324 百万円、営業利益は同 34.9% 増の 730 百万円となった。引き続き成長強化事業へ人員をシフトし、生産性の高い店舗へ集約したことにより利益率が向上した結果、営業利益率は同 9.4 ポイント改善の 31.4% となった。

(6) リフォーム事業

リフォーム事業の売上高は前年同期比 2.1% 減の 2,658 百万円、営業利益は同 14.1% 増の 195 百万円となった。コロナ禍により顧客動向が流動的になり、受注及び引渡しに影響を及ぼした。

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)

<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

業績動向

2. 財務状況と経営指標

2022 年 6 月期第 2 四半期末の資産合計は 65,495 百万円と前期末比 8,189 百万円増加した。流動資産は同 2,395 百万円減少した。これは主に、販売用不動産の仕入強化などにより棚卸資産が 4,514 百万円増加した一方、現金及び預金が 2,500 百万円、不動産担保融資残高の縮小により営業貸付金が 4,958 百万円それぞれ減少したことなどによる。固定資産は、ハウス・リースバック事業における保有物件増加に伴い有形固定資産が 9,096 百万円増加したことなどにより、同 10,584 百万円増加した。負債合計は 51,643 百万円と同 7,213 百万円増加した。これは主に、長期借入金が 4,872 百万円、1 年内返済予定の長期借入金が 1,408 百万円、社債が 656 百万円それぞれ増加した一方、短期借入金が 905 百万円減少したことなどによる。純資産合計は 13,852 百万円となり同 975 百万円増加した。

安全性の比率は、流動比率が同 26.6 ポイント低下したものの、161.7% の高水準を維持した。また、自己資本比率は同 1.3 ポイント減の 21.1% となった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/6 期末	21/6 期末	22/6 期末	増減額
流動資産	41,505	39,271	36,875	-2,395
(現金及び預金)	19,274	16,819	14,319	-2,500
(棚卸資産)	10,685	11,617	16,131	4,514
(営業貸付金)	10,950	9,751	4,792	-4,958
固定資産	12,737	18,035	28,619	10,584
有形固定資産	9,184	13,741	22,838	9,096
無形固定資産	897	990	1,372	381
投資その他の資産	2,655	3,302	4,408	1,106
資産合計	54,243	57,306	65,495	8,189
流動負債	21,432	20,860	22,807	1,947
固定負債	21,232	23,569	28,835	5,266
負債合計	42,664	44,429	51,643	7,213
(有利子負債)	37,791	38,268	44,939	6,670
純資産合計	11,578	12,877	13,852	975
【安全性】				
流動比率	193.7%	188.3%	161.7%	-26.6pt
自己資本比率	21.3%	22.4%	21.1%	-1.3pt
【収益性】				
ROE	9.1%	13.3%	14.7%	1.4pt
ROA	3.6%	4.5%	4.8%	0.3pt
売上高営業利益率	5.8%	6.6%	6.9%	0.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

And Do ホールディングス
3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)
<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

■ 今後の見通し

成長強化事業の伸長により、 2023 年 6 月期も 2 ケタ増収増益を見込む

● 2023 年 6 月期の業績見通し

2023 年 6 月期の連結業績については、売上高で前期比 12.5% 増の 46,582 百万円、営業利益で同 20.2% 増の 3,452 百万円、経常利益で同 12.0% 増の 3,300 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 11.4% 増の 2,178 百万円を見込んでいる。

2023 年 6 月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	22/6 期		23/6 期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	41,395	100.0%	46,582	100.0%	12.5%
フランチャイズ事業	3,387	8.2%	3,700	7.9%	9.2%
ハウス・リースバック事業	14,533	35.1%	19,161	41.1%	31.8%
金融事業	767	1.9%	785	1.7%	2.3%
不動産売買事業	18,441	44.6%	18,890	40.6%	2.4%
不動産流通事業	2,324	5.6%	2,021	4.3%	-13.1%
リフォーム事業	2,658	6.4%	2,635	5.7%	-0.9%
その他	5	0.0%	-	-	-
調整額	-723	-	-610	-	-
営業利益	2,871	6.9%	3,452	7.4%	20.2%
フランチャイズ事業	2,301	67.9%	2,538	68.6%	10.3%
ハウス・リースバック事業	1,717	11.8%	2,387	12.5%	38.9%
金融事業	137	18.0%	185	23.6%	34.2%
不動産売買事業	1,691	9.2%	1,600	8.5%	-5.4%
不動産流通事業	730	31.4%	623	30.8%	-14.7%
リフォーム事業	195	7.4%	230	8.7%	17.5%
その他	-11	-	-	-	-
調整額	-3,892	-	-4,111	-	-
経常利益	2,947	7.1%	3,300	7.1%	12.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,955	4.7%	2,178	4.7%	11.4%

注：事業セグメント別営業利益の売上高営業利益率は、当該事業売上高に対応

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業セグメント別の見通しとしては、中期経営計画で新たに成長強化事業と位置付けている 4 事業（フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業、不動産売買事業）すべてで増収を見込んでいる。営業利益については、成長強化事業のうち不動産売買事業のみ微減の見通しだが、前期の大型案件の影響を考慮した保守的な計画であり、増益で着地する可能性もあると弊社では見ている。また、ハウス・リースバック事業が大幅な増収増益を計画しているほか、金融事業のリバースモーゲージ保証事業の伸長も全体の利益に大きく寄与すると見込んでいる。

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)

<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

今後の見通し

(1) フランチャイズ事業

フランチャイズ事業の売上高は前期比 9.2% 増の 3,700 百万円、営業利益は同 10.3% 増の 2,538 百万円の見通し。累計加盟店舗数については、前期はコロナ禍の影響等により減少したものの、好調な関東圏を拡大することで前期末比 72 店舗増の 755 店舗を計画している。また、累計開店店舗数についても、同 40 店舗増の 642 店舗を見込んでいる。

(2) ハウス・リースバック事業

ハウス・リースバック事業の売上高は前期比 31.8% 増の 19,161 百万円、営業利益は同 38.9% 増の 2,387 百万円の見通し。前期に実施した事業拡大に向けた投資が貢献する見込みで、仕入契約件数は前期末比 4.6% 増の 1,140 件、保有物件取得数は同 10.1% 増の 1,112 件を計画している。なお、引き続き仕入を強化する方針で、人員強化も継続するものの、保有物件は高水準で持ち越されていることから、安定した収益が見込まれる。

(3) 金融事業

金融事業の売上高は前期比 2.3% 増の 785 百万円、営業利益は同 34.2% 増の 185 百万円の見通し。リバースモーゲージ保証事業で提携金融機関を拡大し、新規保証件数を前期末比 157.7% 増の 840 件まで増やすことで、増収・2 ケタ増益を計画している。利益面では、リバースモーゲージ累計保証残高を同 101.0% 増の 17,700 百万円に積み上げることで、営業利益率は同 5.6 ポイント上昇の 23.6% を見込んでいる。営業利益率については、2021 年 6 月期 7.0%、2022 年 6 月期 18.0% と加速度的に向上しており、同社全体の営業利益率にも貢献すると弊社では見ている。

(4) 不動産売買事業

不動産売買事業の売上高は前期比 2.4% 増の 18,890 百万円、営業利益は前期の大型案件の反動により同 5.4% 減の 1,600 百万円を見込んでいる。ただし、前期に仕入を加速しており、在庫は過去最高水準に積み上がっていることから、さらなる伸長が期待できる。具体的な施策としては、大型案件以外の営業強化に取り組む方針で、取引件数は同 69.5% 増の 1,000 件を計画している。

同社では、不動産情報の入手ルート拡大のため、「買取パートナー制度」を提供している。「買取パートナー制度」とは、パートナーとなる不動産会社からの「良質な不動産情報」の提供を受け、同社が物件を買い取り、従来の仲介手数料（物件価格×3%＋6 万円）に加え、売却益の 10% から最大 40% 相当の業務委託料を支払う制度である。金融機関の不動産融資に対する審査が厳しいことから、多くの不動産会社が良質な物件の買取チャンスを逃していることが背景にあるようだ。同様のスキームをフランチャイズ事業の加盟店と行っているが、対象を「買取パートナー制度」に応募する不動産会社に拡げ、事業機会の拡大を図る。

(5) 不動産流通事業

不動産流通事業の売上高は前期比 13.1% 減の 2,021 百万円、営業利益は同 14.7% 減の 623 百万円の見通し。ワンストップサービスの起点としてグループシナジーを生かす方針であるが、ハウス・リースバック事業などの成長強化事業へ人材を供給するため、減収減益の計画としている。前期は生産性向上により増益となったものの、2023 年 6 月期は例年どおりのコストを想定していることも減益の要因となっている。

And Do ホールディングス
3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)
<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

今後の見通し

(6) リフォーム事業

リフォーム事業の売上高は前期比 0.9% 減の 2,635 百万円、営業利益は同 17.5% 増の 230 百万円の見通し。受注は回復傾向にあることから、仲介部門との連携による中古＋リフォームをはじめ、生産性及び収益向上を図る方針だ。

■ 中長期の成長戦略

成長強化学業のさらなる拡大により高収益体質化を促進し、 2025 年 6 月期に売上高 518.1 億円、経常利益 40.0 億円を目指す

同社は 2022 年 3 月、一層の成長と発展による企業価値向上を目指し、2025 年 6 月期を最終年度とする 3 ヶ年中期経営計画を策定した。これまで積極投資を行ってきたフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業に加え、不動産売買事業を成長強化学業として位置付け、(1) 成長強化学業のさらなる拡大、(2) 「不動産×金融」サービスの深化、(3) 高収益体質化の促進を成長戦略とした。数値目標としては、2025 年 6 月期に売上高 518.1 億円、営業利益 41.7 億円、経常利益 40.0 億円、経常利益率 7.7%、親会社株主に帰属する当期純利益 26.4 億円を掲げている。

中期経営計画

(単位：億円)

	22/6 期 実績	23/6 期 (予)	24/6 期 (計画)	25/6 期 (計画)
売上高	413.9	465.8	484.4	518.1
営業利益	28.7	34.5	37.5	41.7
経常利益	29.4	33.0	36.0	40.0
経常利益率	7.1%	7.1%	7.4%	7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	19.5	21.7	23.7	26.4

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 成長強化学業のさらなる拡大

これまで積極投資を行ってきたフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業のさらなる成長に加え、不動産売買事業も収益源として堅持することで、2025 年 6 月期の売上高成長率 25.2% (2022 年 6 月期比)、経常利益成長率 35.7% (同) を目指す。

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)

<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

中長期の成長戦略

a) フランチャイズ事業

売買仲介店舗数 1 位の実績を基盤に、首都圏を中心に開発を強化することで、2025 年 6 月期に売上高 41.8 億円（2022 年 6 月期比 23.4% 増）、営業利益 29.0 億円（同 26.0% 増）、累計加盟店舗数 865 店舗（2022 年 6 月期末比 182 店舗増）を目指す。

フランチャイズ事業の数値計画と主要指標計画

(単位：億円)

	22/6 期 実績	23/6 期 (予)	24/6 期 (計画)	25/6 期 (計画)
売上高	33.8	37.0	39.1	41.8
営業利益	23.0	25.3	27.0	29.0
累計加盟店舗数 (店舗)	683	755	805	865

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b) ハウス・リースバック事業

人員及び広告費を投下し、加速度的に事業を拡大することで、2025 年 6 月期に売上高 214.2 億円（2022 年 6 月期比 47.4% 増）、営業利益 28.3 億円（同 64.8% 増）、年間仕入契約数 1,440 件（2022 年 6 月期末比 350 件増）を目指す。また、月間仕入契約件数については、2025 年 6 月期までに 150 件ペースに拡大する方針だ。

ハウス・リースバック事業の数値計画と主要指標計画

(単位：億円)

	22/6 期 実績	23/6 期 (予)	24/6 期 (計画)	25/6 期 (計画)
売上高	145.3	191.6	198.1	214.2
営業利益	17.1	23.8	25.8	28.3
年間仕入契約数 (件)	1,090	1,140	1,260	1,440

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

c) 金融事業

引き続き、リバースモーゲージ保証事業に注力する方針だ。提携金融機関の新規開拓に注力するほか、既存の提携金融機関と新規顧客開拓を推進することで、2025 年 6 月期に売上高 14.1 億円（2022 年 6 月期比 83.8% 増）、営業利益 6.0 億円（同 338.0% 増）、リバースモーゲージ累計保証残高 506 億円（2022 年 6 月期末比 474.7% 増）を目指す。また、提携金融機関数については、2025 年 6 月期までに 100 行に拡大する方針だ。

金融事業の数値計画と主要指標計画

(単位：億円)

	22/6 期 実績	23/6 期 (予)	24/6 期 (計画)	25/6 期 (計画)
売上高	7.6	7.8	9.7	14.1
営業利益	1.3	1.8	2.9	6.0
リバースモーゲージ保証残高	88	177	285	506

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

And Do ホールディングス
3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)
<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

中長期の成長戦略

d) 不動産売買事業

資産の回転率を維持しつつ、仕入強化によって商品在庫の充実を図ることで、2025 年 6 月期に売上高 207.6 億円（2022 年 6 月期比 12.6% 増）、営業利益 18.0 億円（同 6.4% 増）、棚卸資産残高 140 億円（2022 年 6 月期末比 13.2% 減）を目指す。

不動産売買事業の数値計画と主要指標計画

（単位：億円）

	22/6 期 実績	23/6 期 (予)	24/6 期 (計画)	25/6 期 (計画)
売上高	184.4	188.9	196.9	207.6
営業利益	16.9	16.0	17.0	18.0
棚卸資産残高	161	130	135	140

注：22/6 期の棚卸資産 = 販売用不動産 + 仕掛販売用不動産 + 未完成工事支出金
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 「不動産×金融」サービスの深化

金融サービスと不動産事業を連携させ、事業間シナジーを強化することで、さらなる事業拡大を目指す。具体的には、リバースモーゲージ保証事業で保証不動産処分時の収益獲得スキームを構築するほか、住宅ローン困窮者向けなど顧客ニーズの開拓を推進する。併せて、その他不動産事業で入口（資金ニーズ）と出口（不動産処分）の事業間シナジーを強化する。

(3) 高収益体質化の促進

DX 推進による業務効率化、成長強化事業への投資拡大、事業ポートフォリオの最適化を推進することで、高収益体質化を促進していく。

なお、フロー事業については横ばいの計画だ。不動産流通事業は 2025 年 6 月期に売上高 20.4 億円（2022 年 6 月期比 12.2% 減）、営業利益 6.4 億円（同 12.3% 減）、リフォーム事業は売上高 27.0 億円（同 1.6% 増）、営業利益 2.3 億円（同 17.9% 増）としている。

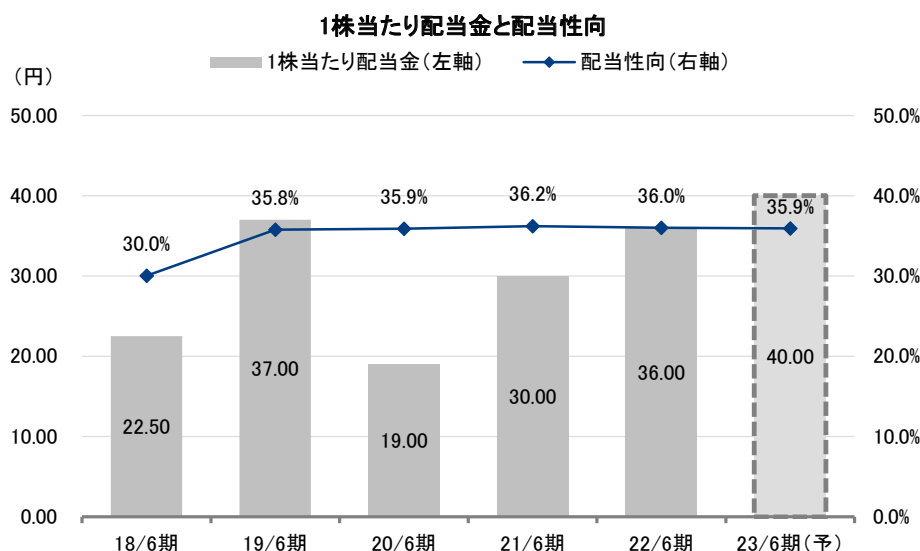
And Do ホールディングス
3457 東証プライム市場

2022 年 9 月 22 日 (木)
<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

株主還元策

配当性向 30% 以上を基本水準とし、2022 年 6 月期は 1 株当たり 36.00 円（前期比 6.00 円増配）の配当を実施

同社は成長企業だが、配当金による株主還元を重視している。記念配当や好業績を反映して、2019 年 6 月期まで 5 期連続で増配を行い、配当性向を引き上げた。しかしながら 2020 年 6 月期は、業績の悪化に伴い配当金 19.0 円、配当性向 35.9% となった。2021 年 6 月期は業績回復を反映し、配当金 30.0 円、配当性向を 36.2% とした。2022 年 6 月期については未定としていたものの、経営環境や業績見通しなどを勘案し、配当金 36.00 円（前期比 6.00 円増）、配当性向 36.0% を実施した。2023 年 6 月期については 40.00 円（前期比 4.00 円増配）の配当を予定しており、配当性向は 35.9% となる。



注：2016 年 4 月 1 日付及び 2018 年 7 月 1 日付で 1 株につき 2 株の株式分割を行っている（遡及修正済み）
出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、株主還元の公平性を意識した取り組みを進めるべく、2022 年 6 月末日を基準日とする株主優待の実施をもって、株主優待制度を廃止することを発表している。2023 年 6 月期以降は、優待制度利用に要していた費用を 30% 以上としていた配当性向の基準を引き上げることで配当として還元する。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp